Clásicos y Contemporáneos en Antropología, CIESAS-UAM-UIA
Antropología social de las sociedades complejas, 1990, págs. 19-39.

RELACIONES DE PARENTESCO, DE AMISTAD Y DE PATRONAZGO EN LAS SOCIEDADES COMPLEJAS*

Eric R. Wolf

EL NÚCLEO Y LA PERIFERIA DE LAS SOCIEDADES COMPLEJAS

El estudio antropológico de las sociedades complejas se justifica sobre todo por el hecho de que dichas sociedades no están tan organizadas ni tan estructuradas como sus portavoces quieren a veces hacernos creer. Si analizamos sus sistemas económicos, encontraremos en cualquiera de esas sociedades recursos esenciales para el sistema y las correspondientes organizaciones para su utilización, pero también recursos y organizaciones que, en el mejor de los casos, son suplementarios o totalmente marginales. Si representamos esas relaciones en un gráfico, en algunas zonas aparecerá una fuerte concentración de recursos esenciales y sus correspondientes organizaciones nucleares; otras aparecen en blanco o gris, como una *terra incognita* económica desde el punto de vista del sistema principal. Lo mismo puede afirmarse del control político. Existen recursos políticos que son fundamentales para el funcionamiento del sistema y que éste tratará de mantener bajo su control, pero existen también recursos y organizaciones cuyo control directo resulta demasiado costoso o difícil y, en esos casos, el sistema cede su soberanía a otros grupos que compiten con él y a los que permite actuar en su seno. Ante todo diré que no debemos confundir la teoría de la soberanía del Estado con las realidades de la vida política. Muchas organizaciones que existen dentro del Estado generan, distribuyen y controlan poder, en competencia tanto entre ellas como con el poder soberano del Estado. Como ejemplo, podemos citar el Sindicato de Camioneros de los Estados Unidos, la Mafia o la Asociación Americana de Médicos. Así, pues, podríamos también trazar un gráfico del poder político para cualquier sociedad compleja en el que los centros claves de control —las cumbres estratégicas, según Lenin— aparecieran en rojo, lo que equivaldría a una fuerte concentración de poder soberano, en tanto que en otras zonas políticas aparecerían en gris o en blanco. Se observa, por tanto, que el sistema institucional de poderes económicos y políticos coexiste o se coordina con diversos tipos de estructuras no institucionales, intersticiales, suplementarias o paralelas a él. Incluso el estudio de instituciones importantes, como las del Ejército americano y alemán durante la Segunda Guerra Mundial, o como las fábricas de Gran Bretaña y de los Estados Unidos, o las organizaciones burocráticas, ha contribuido al reconocimiento de la importancia funcional de los grupos informales. A veces, estos grupos se adhieren a la estructura institucional como los moluscos al casco de un barco herrumbroso. Otras veces, las relaciones sociales informales producen el proceso metabólico necesario para que funcionen las

instituciones oficiales, tal como sucede con los ejércitos en campaña. En otros casos, vemos que, aunque el sistema oficial de organización sea armónico, no llega a funcionar a menos que se encuentren mecanismos informales para infringirlo, como sucede en el caso de *blat* [Intercambio de favores y de obsequios personales para conseguir extraoficialmente una serie de ventajas. (N. del T.)] en las relaciones entre los directores de industria soviéticos.

El antropólogo está profesionalmente capacitado para estudiar esas estructuras intersticiales, suplementarias y paralelas de las sociedades complejas y explicar su relación con las instituciones estratégicas fundamentales en las que se inscriben. En este trabajo, quisiera referirme a tres categorías de instituciones paralelas de las sociedades complejas, a saber, las relaciones de parentesco, de amistad y de patronazgo. Dado que mis experiencias en trabajo de campo se han limitado a América Latina y al Mediterráneo europeo, mis ejemplos procederán en su mayor parte de esas zonas y mis juicios se basarán fundamentalmente en dichos ejemplos. Me referiré a aquellos que, en mi opinión, son susceptibles de ampliarse a otras regiones, si bien admito que algunos opinen que no pueden aplicarse universalmente.

Por supuesto, no debemos concebir las estructuras de la sociedad compleja como una anarquía ordenada. Las estructuras no institucionales de las que he hablado se superponen al sistema y funcionan y existen en virtud de éste, que es anterior a ellas desde un punto de vista lógico, aunque no cronológico. Recurriré a la dicotomía de Henry Morgan entre *societas* y *civitas* para aclarar el sentido de lo que digo. En la *societas*, el principio de parentesco informa todas las relaciones, estratégicas o la mayor parte de ellas, mientras, que en la *civitas* las relaciones ideológicas y económico-políticas orientan y limitan las funciones de parentesco. Me permito advertir que esto sucede sobre todo con las funciones y no con las formas de parentesco. De hecho, se ha avanzando mucho en la evaluación de hasta qué punto y en qué medida los mecanismos de parentesco pueden ampliarse y modificarse, para adaptarse a diversos intereses. No obstante, hemos de reconocer una cierta polaridad en sus funciones. Las relaciones pueden conservar la forma de relaciones parentales, aunque no desempeñen ya básicamente funciones familiares. Analicemos, por ejemplo, los patrilinajes corporativos de la China sudoriental precomunista, estudiados por Freedman (1958). En ellos coexiste un principio organizativo de parentesco con funciones propias de las organizaciones comerciales corporativas.

GRUPOS CORPORATIVOS DE PARENTESCO EN LAS SOCIEDADES COMPLEJAS

Antes de tratar el tema del parentesco en las sociedades complejas, parecería lógico preguntarse en qué situación cabe encontrar unidades de parentesco de tipo corporativo. Hay dos unidades de este tipo. Una de ellas es el grupo restringido de filiación, [*descent*] radicado en una localidad, en el que, por lo general, actúa el principio de primogenitura, como el que he estudiado recientemente en el Tirol meridional (Wolf, 1962). Apoyándome en una hipótesis expuesta por Marshall Sahlins sobre la existencia de grupos análogos en Polinesia (1957, págs. 294-295), diré que esos grupos tienden a mantenerse en los lugares en los que el control (dentro de una unidad económica) de una serie de recursos ecológicos es necesario para el éxito de la empresa. En el caso de los tiroleses meridionales, los recursos en cuestión serían la tierra de

cultivo, los prados suficientemente próximos a la casa como para recibir aportaciones adicionales de fertilizantes, los pastos de las tierras más altas y los bosques. En tales circunstancias, la división de la propiedad por herencia tendería a dividir la unidad económica mínima en fragmentos tales que no tendría sentido explotar ninguno de ellos aisladamente.

El segundo tipo de grupo corporativo de parentesco que vamos a analizar es la asociación de parentesco unilineal que trasciende el grupo, local de filiación de tres o cuatro generaciones. Pensando sobre todo en la China precomunista y en el Cercano Oriente, me inclino a afirmar que esas corporaciones de parentesco supralocales aparecen cuando se cumplen dos condiciones. La primera se refiere al mecanismo que regula el acceso a la tierra. En mi opinión, cuando el acceso a la tierra se consigue mediante el pago de una renta, el pertenecer a una coalición de parentesco del tipo descrito, presentaría ventajas al aumentar la capacidad para obtener y mantener la tierra y para influir en las condiciones de arrendamiento. La segunda, y no menos importante, es el pertenecer a una coalición de parentesco, lo cual presenta ventajas en los casos en los que el Estado delega la facultad impositiva y la ejecución de otras funciones a entidades locales. El pago de impuestos a través de linajes o sublinajes permite distribuir las cargas impositivas dentro de la comunidad en función de criterios locales, así como recurrir a la protección y ayuda de tales linajes. Así pues, esas dos condiciones, y tal vez otras que todavía no están claras para mí —como la delegación de la facultad fiscal del Estado a entidades inferiores en la escala jerárquica política, acompañada del sistema que Hans Bobek (1962, págs. 233-240) ha llamado “capitalismo de arrendamiento”—, favorecerían la aparición de coaliciones de parentesco a gran escala, a las que los antropólogos llaman grupos corporativos jerarquizados de filiación unilineal.

COMUNIDADES CORPORATIVAS

La persistencia, en ciertas partes del mundo, de lo que en otro lugar he llamado comunidad cerrada corporada de campesinos (Wolf, 1955, 1957) dependería, en mi opinión, de factores análogos a los expuestos anteriormente, Esas comunidades —y me refiero aquí sobre todo a América Central, pero también a Java Central, a los *mir* rusos y quizá también a los *musha'a* del Cercano Oriente— existen en zonas en las que el poder central no quiere o no puede intervenir en la administración directa, pero en las que se impone a la comunidad rural en su conjunto ciertas obligaciones colectivas, en forma de impuestos y trabajos no remunerados, y en las que esta comunidad crea o se reserva mecanismos para administrar sus propios recursos naturales y sociales.

Tanto los grupos corporativos de parentesco como las comunidades rurales corporativas son instituciones que cada vez son más escasas en el mundo moderno. Me inclino a afirmar que, históricamente, el cambio fundamental de las formas de organización, que convierte las sociedades llamadas tradicionales en sociedades modernas, consiste en la creación —en el mundo mediterráneo— de unidades corporativas no agrícolas como la *maone* y la *commenda* que, aunque en su origen fueron organizaciones de parentesco de tipo comercial o artesanal, adquirieron más tarde la capacidad organizativa propia de las empresas comerciales.

Así pues, la organización corporativa de parentesco surge cuando los grupos en cuestión tienen un patrimonio que proteger y cuando la mejor forma de defender esos intereses es mantener ese tipo de coalición. Esos grupos, por otra parte, han de restringir y reglamentar los lazos de afinidad para limitar el número de personas que pueden tener acceso al patrimonio a través de la herencia. Otra de las funciones que cumplen esas restricciones y reglamentaciones de los vínculos de afinidad es limitar el número de alianzas que puede establecer cualquier individuo con terceros. Por consiguiente, tanto la coalición de parentesco como la de la comunidad rural, se establecen para anular cualesquiera otras que los individuos deseen formar, oponiendo entre sí los vínculos consanguíneos y los de afinidad.

COALICIONES BASADAS EN EL INDIVIDUO

En situaciones en que la tierra y el trabajo se convierten en bienes de libre disposición, las coaliciones corporativas de parentesco que acabamos de describir tienden a perder su monopolio sobre los recursos y las personas. A cambio de ello, los individuos son "libres" de contraer alianzas individuales y de elevar al máximo sus recursos, tanto en el terreno económico como en el mercado matrimonial. Además, el aumento de la movilidad trae consigo un aumento del número de posibles combinaciones de recursos, incluidas las distintas combinaciones de conocimientos e influencia, y el acceso a los bienes o a los recursos humanos. Cabe considerar, por consiguiente, que el mercado matrimonial, teóricamente ilimitado, puede ofrecer un mayor número de posibles cónyuges, proporcionando así mecanismos para aumentar el número de combinaciones de los recursos naturales y sociales. En la práctica, no obstante, la posibilidad de elegir pareja no es mayor que la de combinar recursos y bienes en el mercado. Teóricamente, tanto el magnate como el mendigo, son igualmente libres para casarse con la hija del rey, del mismo modo que son igualmente libres para dormir bajo los puentes de París. Sin embargo, sabemos que en realidad tanto el acceso a los recursos como la posibilidad de un máximo de combinaciones a través de las relaciones matrimoniales se encuentran desigualmente distribuidos en toda la estructura social.

De la diferente capacidad para realizar combinaciones de recursos se derivará una distinta carga funcional para establecer lazos matrimoniales y para la movilización del parentesco y, por tanto, un modelo diferente de matrimonio. En las zonas criollas de América Latina, al igual que entre los habitantes de los suburbios urbanos pobres, existe una capacidad mínima de realizar combinaciones de recursos que se refleja en una estructura predominante o codominante de convenios familiares matrifocales. Entre las personas situadas en la cúspide social, con una gran capacidad para realizar combinaciones, se dan restricciones de tipo corporativo de las alianzas matrimoniales a fin de reducir al mínimo la salida y la disminución de los recursos. Entre ambos extremos existe toda una gama de modelos, que representan ajustes más o menos estables entre las posibles combinaciones de bienes, influencia, conocimiento y poder. Por tanto, las diferencias en la posibilidad de acceso a los recursos implican también distintas capacidades de maniobra social que, a su vez, se traducen en un sistema diferente de elección de pareja para el matrimonio.

Desde la perspectiva de la distribución de recursos, se ha llamado sistema de clases de una sociedad a la clasificación de su población en función de dichos recursos. Por otra parte, desde la perspectiva del antropólogo que estudia el parentesco, los círculos de parientes que se yuxtaponen parcialmente tienden a agruparse en lo que podrían llamarse zonas de parentesco. En la medida en que los vínculos de parentesco constituyen un conjunto de recursos para un individuo o una familia, la distribución de alianzas parentales proporciona un criterio importante para delimitar las clases de una sociedad. Como ha dicho Schumpeter, "es la familia, y no el individuo, la verdadera unidad de la clase y de la teoría de las clases" (1955, pág. 113).

En ese sentido, los antropólogos han de dar más importancia que hasta ahora al auge y declive de las familias. El material más completo reunido hasta el momento proviene de China, donde en una serie de estudios se muestra el encumbramiento de algunas familias hasta el alcanzar la situación de alta burguesía terrateniente y su posterior declive (véase, por ejemplo, Fei, 1953; Hsu, 1948; Yang, 1945). Análogamente, Pi-Sunyer ha demostrado recientemente que en la ciudad mexicana de Zamora una nueva élite de empresarios se elevó por sus propios medios durante la revolución, desplazando a una aristocracia terrateniente anterior y que, sin embargo, sus hijos, al cambiar sus condiciones de vida, adoptaron el modelo de esa aristocracia, en detrimento de las empresas familiares creadas por sus padres, autodidactas y toscos (1962). De modo análogo, he descrito cómo en Puerto Rico los inmigrantes pobres procedentes de España pasaron de la pobreza a la riqueza mediante un proceso de explotación, pero que los hijos de esos inmigrantes no se hacían cargo de la empresa paterna, sino que el padre hacía venir de España a un pariente pobre de su pueblo, lo formaba con rigor para desempeñar las tareas del negocio, lo convertía en yerno y le transmitía el negocio, en lugar de dejárselo a los inútiles hijos (Wolf, 1956). También en este caso el antropólogo puede seguir el ejemplo de Schumpeter y preguntarse por qué y cómo algunas familias se elevan y otras se hunden, "con total independencia de circunstancias a las que –según él— atribuimos cierta importancia pero no una función decisiva" (1955, pág. 118).

FUNCIONES PERMANENTES DE LA FAMILIA

En mi opinión, habría que explicar por qué son las familias y no cualquier otro tipo de grupo las entidades que operan dentro de los círculos de parentesco y en otros círculos afines. Si no consideramos la familia como un grupo natural, debemos reconocer al menos su capacidad operativa y su alcance, que explica su permanencia a través del tiempo. Una de sus características, que continúa vigente, es su eficacia para aglutinar una serie de funciones.

Entre sus funciones habituales figuran, por supuesto, las de satisfacer las necesidades de tipo económico, social, sexual y afectivo. Si bien cada una de esas funciones podría desempeñarse de forma fragmentaria por diferentes instituciones, la familia puede realizar esas múltiples tareas a pequeña escala, en rápida sucesión y con un costo relativamente bajo. En cualquier momento, las necesidades de !a familia son necesidades a pequeña escala; necesita un cuarto de litro de leche y no una cisterna, una canción y no un tocadiscos accionado

con monedas, una aspirina y no la producción de Lever Brothers. Además, las necesidades a pequeña escala se producen en rápida sucesión y exigen una inmediata alternancia de funciones para satisfacerlas, como puede ser ir a la tienda a comprar un biberón para el niño cuando se rompe el viejo, preparar a continuación unos bocadillos y jugar después una partida de ajedrez. Por tanto, además de funcionar con la máxima eficacia al mínimo costo, la familia se adapta óptimamente a los cambios de las condiciones que definen y delimitan su existencia. Esto, en mi opinión, es importante sobre todo para las familias con escasos recursos, en las que puede aumentarse el trabajo para atender a las necesidades variables, como, por ejemplo, cuando el marido acepta un empleo suplementario para pagar un frigorífico o la esposa vela toda la noche al niño enfermo, sin hacer otro gasto que el propio esfuerzo no remunerado. Podemos señalar aquí también que en el desempeño de sus múltiples funciones la familia sigue siendo la organización polivalente por excelencia, en una sociedad cada vez más segmentada en instituciones con objetivos únicos. Como tal, puede tener funciones compensatorias, al devolver a las personas un sentido más amplio de identidad que trasciende, el impuesto por las exigencias unidimensionales del trabajo, ya consista éste en cortar caña en una plantación portorriqueña o en apretar tornillos en una cadena de montaje.

Permítaseme añadir, sin embargo, que es evidente la persistencia de una relación entre la forma en que una familia desempeña estas funciones múltiples y la consideración que merece a los ojos de la comunidad. La familia no sólo desempeña todas las tareas que acabamos de describir, sino que es también, incluso cuando los lazos de parentesco son muy difusos, la detentadora de la moralidad y de su correlato público, la reputación. Debido a que dentro de la familia el hombre tiene un carácter "completo", su evaluación pública exige remitirse en última instancia a consideraciones sobre la familia de la que proviene. Además, cualquier infracción grave de la moralidad por parte de uno de sus miembros repercute en la virtud que se atribuye a los demás. Esta moralidad tiene dos aspectos, uno horizontal, respecto a los pertenecientes a la misma clase, y otro vertical o jerárquico, respecto a los grupos de clase superiores o inferiores. En su aspecto horizontal, la moralidad se refiere a la salvaguardia de la reputación de la familia en comparación con la de otras personas de su mismo nivel. Las normas para evaluar las reputaciones varían mucho desde el punto de vista cultural; sin embargo, en toda sociedad existen índices clave para su jerarquización relativa. Mediante estas jerarquizaciones se determina en quién podemos confiar y con quién podemos casarnos. Invariablemente, en ellas se tiene en cuenta el comportamiento familiar de las personas. Frecuentemente, como sucede en el Mediterráneo europeo o entre los ladinos de América latina, la reputación está ligada a lo que potencialmente es su eslabón más débil, a saber, el comportamiento sexual de sus mujeres. El concepto de honor en su aspecto horizontal supone un determinado nivel de reputación para cada competidor en el juego del honor, nivel que puede disminuir o aumentar en interacción competitiva con los otros. Mediante esta interacción se efectúa la evaluación del prestigio social de cada uno, evaluación en la que el comportamiento interfamiliar constituye el último elemento de referencia. Por otra parte, en la evaluación actual y futura, reviste también importancia el comportamiento familiar pasado. Este elemento se descuida a veces cuando se estudian sociedades que se caracterizan por estructuras bilaterales de parentesco. La conservación del "apellido" familiar y su importancia, aun en situaciones en las

que la genealogía no es muy clara ni exhaustiva, se explica más en virtud del acervo y enriquecimiento del honor de cada familia que de su descendencia [*filiation*] patrilineal o matrilineal. Lo que acabamos de decir con respecto al honor horizontal tiene aún mayor validez cuando se refiere a miembros de clases estratificadas. El fenómeno es evidente y no necesito extenderme aquí más sobre el mismo.

INTERVENCIÓN DEL PARENTESCO EN SITUACIONES EXTRAFAMILIARES

La descendencia familiar no sólo determina el prestigio social de que goza una persona, sino que influye también sobre el tipo de recursos sociales de que dispone para actuar fuera del medio familiar. Las relaciones familiares en esa actuación presentan dos ventajas sobre los vínculos no familiares. En primer lugar, son producto de una sincronización social alcanzada en el proceso de socialización, por lo que las relaciones privadas basadas en la confianza pueden convertirse en relaciones de cooperación en el sector público. Quisiera mencionar aquí, por ejemplo, las relaciones entre tíos y sobrinos de la cultura euroamericana, que han dado lugar a la noción de nepotismo. En este sentido, es interesante señalar que este tipo de relación se describe con gran detalle en fuentes tales como los cantares de gesta [*chansons de geste*, en el original] franceses, con inclusión de todos los caracteres psicológicos atribuidos por Homans y Schneider a la relación entre el hermano de la madre y el hijo de la hermana, en contraposición a la relación padre-hijo, cuando no existen pautas conocidas de descendencia complementaria [*complementary filiation*] y de matrimonios matrilaterales de primos cruzados. Por otra parte, esas relaciones entre parientes pueden contar tanto con la sanción familiar como con la sanción pública. En el caso de que una de las partes de la relación incumpla sus obligaciones, la otra parte puede movilizar contra ella tanto las sanciones inmediatas del vínculo *ego-alter*, como todos los demás lazos que unen a *ego* y *alter* con otros parientes. Es evidente, por supuesto, que esa posibilidad de contar con los parientes conlleva también responsabilidades para ambas partes. Los parientes pueden ser parásitos entre sí, limitando con ello la capacidad de cualquier miembro de aumentar su riqueza o su poder. La ventaja más clara que presentaría tal relación se produciría, por consiguiente, en situaciones en las que el derecho público no pudiera garantizar la debida protección frente a los incumplimientos de los contratos no establecidos entre parientes, lo que ocurre sobre todo cuando el derecho público no es lo suficientemente fuerte, o cuando no existen pautas culturales de cooperación entre los no parientes que regulen la relación de que se trate. Puede ocurrir también en las actividades que lindan con la ilegalidad o lo extrajurídico. Por ejemplo, la cooperación entre parientes es importante en las organizaciones de gángsters, aun en aquellos casos en que las relaciones extrafamiliares puedan imponerse a punta de pistola, o en los casos de manipulación [brujuleo] política, en los que las relaciones de parentesco se utilizan en beneficio privado para desbrozar el camino político. Por último, es útil la cooperación de los parientes en los casos en los que los procedimientos legales conllevan tales gastos y complicaciones, que dejarían a los litigantes en una situación precaria, tanto en el aspecto económico como en los demás, una vez zanjado el litigio. Por tanto la relación de tipo familiar en las actividades extrafamiliares implica un claro equilibrio entre las ventajas y los inconvenientes, en el que las primeras sólo superan a los segundos cuando la cooperación con los no parientes es netamente más peligrosa y perjudicial.

CLASES DE AMISTAD

En este punto, la relación de parentesco se entremezcla con la relación amistosa. Contrariamente a lo que sucede en el caso del vínculo familiar, el lazo primario de la díada amistosa no es producto de una situación ya dada. La amistad se gana. Si queremos hacer un análisis sociológico válido del vínculo amistoso, debemos, en mi opinión, distinguir entre dos tipos de amistad. A la primera la llamaré amistad expresiva o emocional, a la segunda, amistad instrumental. Desde el punto de vista de la diada amistosa, la amistad emocional implica una relación entre un *ego* y un *alter* en la que cada uno satisface alguna necesidad emocional del otro. Ese es el aspecto claramente psicológico de la relación. Pero el hecho mismo de que la relación satisfaga un déficit de algún tipo en cada una de las partes, debería ponernos también en guardia sobre los aspectos sociales de la relación, y nos llevaría a preguntarnos en qué circunstancias cabe esperar encontrar en dos personas un déficit emocional que les conduzca a la relación descrita. En este caso conviene considerar la amistad como una fuerza compensatoria. Creo que podremos encontrar amistades emocionales sobre todo en situaciones sociales en las que el individuo esté firmemente inserto en agrupaciones solidarias, tales como comunidades y linajes, y en las que el tipo de estructura social inhiba la movilidad geográfica y social. En tales situaciones, el acceso de *ego* a los recursos —naturales y sociales— está ampliamente cubierto por la unidad solidaria, y la amistad puede proporcionar, como mucho, distensión emocional y catarsis frente a las tensiones y presiones que impone el desempeño del rol.

LA AMISTAD. UN CASO DE AMÉRICA CENTRAL

Al tratar este tema, me voy a referir al comportamiento de los indios de las comunidades corporativas cerradas de América Central, basándome en mi propia experiencia. La comunidad es solidaría ante los extranjeros, y frente al exterior mantiene el monopolio de los recursos —habitualmente tierras— y defiende los derechos básicos de los miembros frente a la competencia exterior. Internamente, tiende a nivelar las diferencias equiparando tanto las oportunidades como los riesgos. Todo esto no origina las relaciones comunitarias cálidas que a veces se atribuyen a este tipo de estructura. Muy por el contrario, hemos podido advertir que la envidia y la suspicacia desempeñan un papel esencial en el mantenimiento de la precaria igualdad de oportunidades de vida. La amistad en tales comunidades proporciona una forma de evadirse de las presiones a que se ve sometida la existencia, pero no basta para modificar la distribución de recursos.

Rubén Reina ha descrito cómo funciona la amistad de una de estas comunidades en Guatemala. "Para los indios —dice Reina—, la amistad proporciona una satisfacción emocional y una forma de asegurarse que no se va a quedar uno solo. Después de la infancia y antes del matrimonio, la relación de *camarada* * alcanza una gran intensidad emocional en esa etapa de transición de la vida en que un chinautleco ha alcanzado el estatus de adulto pero no ha adquirido aún todas sus compensaciones emocionales". Al mismo tiempo, la propia intensidad de la relación tiende a disolverla. "La explicación radica, al parecer, en el hecho de que los indios

buscan una gran *confianza**, y esto mismo pone en peligro la amistad. Exigen un afecto recíproco y se espera que el *camarada* actúe sólo de tal forma que proporcione placer a su amigo". Los *camaradas* tienen celos entre sí. "Cuando la amistad alcanza un alto grado de intensidad, cabe esperar escenas de celos y frustraciones y el ciclo puede desembocar en una situación de enemistad". De aquí que esta amistad emocional sea también ambivalente.

Se sienten orgullosos de esta relación y apegados a ella, pero desde un punto de vista práctico se dan sentimientos encontrados. Un camarada es un enemigo en potencia cuando se pierde el *puesto* * (el rol y el estatus prescritos), por lo que se observa una cierta reserva entre camaradas, sobre todo en el ámbito de los secretos familiares, de los planes y de las retribuciones del trabajo. La amistad se mantiene no por motivos económicos, políticos o prácticos, sino únicamente para conseguir una satisfacción emocional (Reina, 1959).

La amistad emocional se ve, por consiguiente, autolimitada y su continuidad está amenazada desde dentro. Pero también está sometida a limitaciones exteriores. Aquí podemos servirnos de las observaciones de Yehudi Cohen, según las cuales los grupos solidarios sienten como una amenaza los vínculos amistosos, directos y sin formalismos, por lo que procuran limitarlos. Cohen aventura esta hipótesis para explicar la institución del amigo inalienable en las que él llama comunidades de máxima solidaridad, caracterizadas principalmente por la existencia en ellas de grupos corporativos de parentesco (1961, página 375).

Frente a la amistad emocional está lo que he dado en llamar amistad instrumental. En este tipo de amistad, aunque el acceso a los recursos —naturales o sociales— no constituye su objetivo principal, la búsqueda de tal acceso es un elemento consustancial a la misma. En contraste con la amistad emocional, en la que la relación se limita a la diada en ella involucrada, en la amistad instrumental cada uno de los componentes de la misma actúa como potencial eslabón de conexión con otras personas del exterior. Cada uno de los amigos es promotor del otro. A diferencia de la amistad emocional, que va acompañada de una limitación del círculo social, la amistad instrumental sobrepasa los límites de los grupos ya existentes e intenta establecer cabezas de puente en nuevos grupos.

Rubén Reina, a cuyo material sobre los indios me he referido ya, compara a los indios de Chinautla con los ladinos.

Entre los ladinos, la amistad tiene una utilidad práctica en el ámbito de la influencia política y económica; se considera como un mecanismo beneficioso desde una óptica personal. El *cuello**[equivalente al "enchufe" en España, a la "palanca" en Chile, etc. (N. del T.)], expresión favorita entre los ladinos, supone que se puede acelerar un asunto legal o lograr un trabajo para el que no se está totalmente preparado, gracias a la influencia personal de un conocido que tiene poder o que conoce a un tercero influenciable. La eficacia del cuello depende de la solidez del vínculo amistoso establecido y a menudo se mide por el número de favores mutuamente dispensados; encuentra su apoyo principal en la relación social de conveniencia que se define como amistad. Se desprende de ello que, para los ladinos de Chinautla, es altamente ventajoso poseer un gran número de amigos (Reina, 1959, págs. 44 y 45).

A pesar del carácter instrumental de esta relación, es importante que se dé en ella una mínima cantidad de afecto, o que se finja cuando no existe, pues hay peligro de que se rompa el vínculo cuando el objetivo instrumental de la relación se hace demasiado evidente. Cabría especular sobre el papel que desempeña esta carga emocional. La situación de partida de la amistad es de reciprocidad, no del tipo de toma y daca que Marshall Sahlins ha denominado reciprocidad equilibrada, sino de un carácter más generalizado. La relación tiene como objetivo que se dé una amplia e indeterminada serie de prestaciones de ayuda mutua. La carga afectiva puede considerarse, por tanto, como un instrumento para mantener el vínculo dentro de una relación de confianza y de crédito totales. Además, lo que en un principio puede haber comenzado como una relación de reciprocidad simétrica entre iguales, puede, a lo largo de prestaciones recíprocas de servicios, convertirse en una relación en la que una de las partes —debido a la suerte o a una gestión inteligente— acceda a una posición de fuerza, en tanto que la otra se halla en una posición de debilidad. La carga afectiva que mantiene el carácter de reciprocidad equilibrada entre iguales puede considerarse como un instrumento para asegurar la continuidad de la relación frente a un eventual desequilibrio ulterior. De ahí también que la relación se vea amenazada cuando una parte explota ostensiblemente a la otra (Pitt-Rivers, 1954, página 139). Análogamente, la relación se romperá si los favores se hacen esperar, dejando vía libre para contraer nuevos vínculos amistosos. Este tipo de amistad contiene, por tanto, un elemento que le proporciona una sanción interna y cualquier desequilibrio en la relación la rompe automáticamente.

GRUPOS CORPORATIVOS Y POBLACIONES MIGRANTES

La existencia de grupos corporativos en una sociedad, del mismo modo que dificulta la movilización de vínculos amistosos fuera del propio grupo corporativo, restringe también de modo especial la utilización de los vínculos familiares para traspasar las barreras sociales. A mi parecer, esto es típico de las comunidades corporativas cerradas de América Central, en las que el individuo que desea salirse de la órbita comunitaria —o es arrastrado fuera de ella— es frecuentemente acusado de brujería real o potencial y, en consecuencia, tachado de descarriado y sometido a sanciones sociales. Esto, por supuesto, puede verse con más claridad en las acusaciones de brujería. Manning Nash nos muestra de forma notable y convincente cómo a las brujas de las comunidades corporativas de Amatenango se las aísla socialmente hasta que sus parientes las abandonan a su suerte definitiva, que es la muerte (Nash, 1960). El archivo del proyecto Guapas de la Universidad de Chicago abunda en casos de grupos escindidos de la comunidad que, bajo la acusación de brujería, han abandonado sus pueblos de origen para asentarse en otra parte. Cuando una persona emigra de una de estas comunidades, se pierde para ella a menos qué un mal funcionamiento del mecanismo corporativo le permita reanudar las relaciones con sus parientes de la aldea, o que nuevos emigrantes busquen su ayuda en el nuevo lugar de residencia. Análogamente, en los pueblos del Tirol meridional he estudiado cómo el sistema vigente de herencia para uno solo de los hijos, dispersa al grupo de hermanos y obliga a emigrar a los hijos sobrantes, a los *weichenden Erben* o herederos obligados a renunciar a su parte. En esos casos se rompe y se pierde el contacto entre el heredero que permanece y los emigrantes.

ORGANIZACIONES "ABIERTAS" Y POBLACIONES MIGRANTES

La situación descrita más arriba no se da, sin embargo, en comunidades "abiertas", en las que ni la organización comunal corporativa ni los grupos lineales corporativos establecen una división entre los que pueden quedarse en casa y los potenciales emigrantes. En esas comunidades, toda persona es libre de servirse de sus lazos amistosos y familiares para mejorar su situación, tanto dentro como fuera de la comunidad. Los lazos de parentesco con los emigrantes no desaparecen, sino que se convierten en valiosos recursos para la transmisión o distribución de bienes y servicios. Así, los puertorriqueños de San José mantienen estrechos lazos con sus familiares emigrantes en San Juan y en los Estados Unidos. Los habitantes de Tret, la comunidad italiana que he estudiado contrastándola con la de San Félix, la comunidad alemana del Tirol meridional, mantienen contacto con todos los parientes que se han marchado a Estados Unidos y sostienen la relación mediante cartas e intercambio de regalos. En su estudio sobre Basilika, en Boecia, Ernestine Friedl ha demostrado que "el papel del lazo de parentesco como medio de mantener los contactos urbano-rurales está muy extendido y arraigado. Y tampoco una elevación del estatus social del campesino griego que entrañe un enriquecimiento, o el paso a una posición de más prestigio supone una ruptura del vínculo y de las obligaciones familiares" (1959, pág. 31).

Por último, cabría señalar que la amistad instrumental, antes analizada, prospera mejor en situaciones sociales relativamente abiertas, en las que los amigos pueden actuar mutuamente como representantes del otro, a fin de ensanchar sus esferas de actuación social. Sin embargo, el siglo XX ha sido también testigo de una nueva forma de aislamiento social, esta vez no debido a los grupos corporativos territoriales, sino a la tendencia de las grandes organizaciones burocráticas a restringir el campo de libre acción. En los grandes centros burocráticos, como las empresas industriales o el ejército, la amistad instrumental se confunde paulatinamente con la formación de camarillas o grupos informales similares

CAMARILLAS

Comparado con el tipo de situación examinado más arriba, en el que la relación de amistad cubre todavía todo el repertorio de roles de los dos participantes en el vínculo, la amistad de camarilla [dique] tiende fundamentalmente a abarcar el conjunto de roles inherentes a una determinada actividad profesional. No obstante, la camarilla tiene todavía fines más numerosos que los previstos en el marco oficial de organización de la institución. Normalmente, entraña un factor afectivo que puede emplearse para contrarrestar las exigencias oficiales de la organización, para hacer más aceptable la vida dentro de ella y dotarla de mayor sentido y, lo que es muy importante, puede disminuir en el individuo el sentimiento de que está dominado por fuerzas extrañas a él y servir para confirmar la existencia de su yo en la acción recíproca de las charlas amistosas en pequeños grupos. Pero desempeña también una importante función instrumental, al hacer más previsible una situación que no lo es y al proporcionar un apoyo mutuo frente a las perturbaciones inesperadas internas o externas. Este fenómeno se produce especialmente en situaciones que se caracterizan por una distribución desigual de poder. Los superiores y los inferiores en el poder pueden concertar alianzas

informales que aseguren el desarrollo fluido de sus relaciones, que los protejan contra investigaciones no deseadas del exterior o de la competencia interior y que contribuyan a favorecer los ascensos y la satisfacción de otras aspiraciones. El estudio de J. Berliner sobre la influencia que tiene entre los directores de industria soviéticos el *blat* y las circunstancias familiares (1957), nos proporciona un ejemplo óptimo de las ventajas de tales alianzas informales, pero esos fenómenos se dan también en el funcionamiento de cualquier gran organización burocrática. Realmente, parafraseando un comentario de Edward Shils, cabe enfocar desde una perspectiva interesante el estudio de esas grandes organizaciones, si se las considera como organizaciones de apoyo de las camarillas que existen en su seno, en vez de hacerlo a la inversa y suponer que es la camarilla la que sirve a la burocracia que la alberga.

EL PROBLEMA DEL CARÁCTER NACIONAL

Para terminar esta exposición, no puedo dejar de hacer referencia a un punto controvertido que a veces se ha llamado el tema del carácter nacional. Cuando se leen los trabajos de Benedict, Mead y otros, que han consagrado su esfuerzo a encontrar el modo de definir el carácter nacional, no deja de sorprender el hecho de que hayan utilizado fundamentalmente la información sobre los grupos interpersonales que se estudian en este artículo y sobre las formas de comportamiento y las expresiones sociales por las que se rigen. Tomemos, por ejemplo, y al azar, la descripción que hace Geoffrey Gorer de las complicaciones de la elección de cónyuge dentro del complicado sistema de noviazgo americano (1948), o el estudio de Benedict sobre el círculo de obligaciones *on* y *giri* entre personas de diferente estatus jerárquico (1946), o el análisis de Rhoda Métraux sobre la constitución del *foyer* francés (1954). No es necesario insistir sobre este punto. Es evidente que tales descripciones y análisis no tocan los aspectos institucionales de la estructura nacional. No obstante, también es posible que las sociedades complejas del mundo moderno difieran menos en la organización formal de sus sistemas económicos, legales y políticos que en el carácter de sus grupos interpersonales suplementarios. Valiéndonos de los métodos de la antropología social, diremos además que la información sobre estos grupos es menos significativa cuando se organiza en forma un constructo del carácter nacional homogéneo que cuando se refiere al conjunto específico de las relaciones sociales y a su función, parcial o global, dentro de la estructura suplementaria o paralela que sirve de base al marco institucional formal.

Si nuestra hipótesis de que estos grupos suplementarios son los que permiten el funcionamiento de las grandes instituciones es correcta, también sería entonces cierto que esos grupos suplementarios se han desarrollado o cambiado de carácter históricamente a medida que lo han hecho las grandes instituciones. Asimismo, los cambios que se produzcan en esos grupos suplementarios darán lugar a cambios en las normas que los rigen y en las formas simbólicas que adopten esas normas. La integración de la gran sociedad exige el entrelazamiento de esas relaciones intersticiales. Del mismo modo que hay ciertos grupos que arrastran tras sí a otros y que fomentan la integración de la sociedad, existen otros que determinan además el ritmo de formación de nuevas pautas que absorben las pautas parciales de otros grupos o influyen en ellas. En tales casos, las pautas de comportamiento interpersonal de un

grupo se configuran y modifican para adaptarse a las utilizadas por el grupo que determina el ritmo. Desde el punto de vista de la teoría de los grupos de referencia, podríamos afirmar que la elección de las normas de comportamiento y el sentido en que se transmiten reflejan el grado de dominio de uno u otro grupo de referencia dentro de la sociedad. Un ejemplo de la transmisión descendente de tales normas podría ser la difusión en Francia de las fórmulas de cortesía (Elías, 1939), la implantación y difusión de los modales de las escuelas privadas en Gran Bretaña, o la absorción de las costumbres urbanas por los grupos rurales en Grecia e Italia, a través de la red de parentesco (Friedl, 1959; Wolf, 1962). Pero también pueden darse casos de transmisión ascendente de los modelos de comportamiento, la cual refleja cambios de distribución de poder en una sociedad; por ejemplo, cuando el modelo de comportamiento que regía en Puerto Rico la relación entre el propietario tradicional de una hacienda y el trabajador agrícola, pasó a configurar la relación entre los nuevos dirigentes políticos de la isla y su masa de seguidores (Wolf, 1956, págs. 212-213), o cuando en México el modelo de comportamiento de un despreciado grupo intersticial se convirtió en el código de conducta normalizado de los que aspiraban al poder y sus seguidores (Wolf, 1959, cap. 11). El análisis y la descripción de los grupos interpersonales suplementarios examinados en este trabajo no sólo revelan, por tanto, en gran medida los mecanismos ocultos de la sociedad compleja, sino que patentizan que, cuando se analiza y describe el origen y la forma de transmisión de los modelos de comportamiento que estructuran esos grupos, se pone además de manifiesto una gran parte de la dinámica social y de los cambios registrados en la relación de fuerzas del cuerpo social. Si tales estudios no nos conducen a la definición del carácter nacional, en el sentido que se ha dado a este término hasta ahora, servirán no obstante para indicar de qué forma difieren entre sí los paralelogramos de las fuerzas sociales en las distintas sociedades.

NOTA DE AGRADECIMIENTO

Doy las gracias al director de *American Anthropologist* por haberme permitido citar un pasaje del trabajo de Rubén Reina titulado “Dos modelos de amistad en una comunidad de Guatemala”.

*Publicado en *Antropología social de las sociedades complejas,* 1990, págs. 19-39; en inglés en 1966, *The Social Anthropology of Complex Societies*, Michael Banton, ed. ASA Monographs # 4.

BIBLIOGRAFÍA

Benedict, Ruth F, 1946, *The Chrysanthemum and the Sword*, Houghton Mifflin, Boston. [Existe traducción al español de Javier Alfaya: *El crisantemo y la espada. Patrones de la cultura japonesa,* Alianza, Madrid.

Berliner, Joseph, 1957, *Factory and Manager in the U.S.S.R,* Harvard University Press, Cambridge Mass.

Bobek, Hans, 1962, “The Main Stages in Socioeconomic Evolution from a Geographic of View”, en Philip L. Wagner & Marvin W. Mikesell (eds.), *Readings in Cultural Geography*. University of Chicago Press, págs. 218-247, Chicago.

Cohen, Yehudi. 1961. “Patterns of Friendship”. En Yehudi Cohen (ed), *Social Structure and Personality: A Casebook*. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston, págs. 351-386.

Elias, Norbert, 1939, *Ueber den Prozess der Zivilisation: Soziogenetische und Psychogenetiscbe Untersuchungen*, 2 vol, Veriag Haus zum Falkem, Basilea. [Existe traducción al español de Ramón García Cotarelo: *El proceso de la cilvilización, investigaciones sociogénicas y psicogénicas.* México D. F., Fondo de Cultura Económica. 1987].

Fei, Hsiao-Tung, 1953, *China's Gentry*. University of Chicago Press, Chicago.

Foster George M. 1961. “The Dyadic Contract: A Model for the Social Structure of a Mexican Peasant Village”. *American Anthropologist* 63: 1173-1192. [Existe traducción en español: Wagley et al. *Estudios sobre el campesinado latinoamericano: La perspectiva de la antropología social*. Buenos Aires, Editorial Periferia. 1974, págs. 129-158].

Freedman, Maurice. 1958. *Lineage Organization in Southeastern China*. en London School of Economics Monographs on Social Anthropology, núm. 18, Athlone Press, Londres.

Friedl, Ernestine, 1959, “The Role of Kinship in the Transmission of National Culture to Rural Villages in Mainland Greece”, en *American Anthropologist*, No. 61, págs. 30-38.

Gorer, Geoffrey, 1948, *The American People,* Norton, Nueva York.

Hsu, Francis L. K, 1948, *Under the Ancestors' Shadow: Chinese Culture and Personality,* Columbia University Press, Nueva York.

Kenny, Michael, 1962, *A Spanish Tapestry: Town and Country in Castile,* University of Indiana Press, Bloomington.

Métraux, Rhoda. 1954. “Themes in French Culture”. En Rhoda Métraux & Margaret Mead (eds.). *Themes in French Culture: A Preface to a Study of French Community*. Hoover Institute Series, D: Communities, núm. 1. Stanford: Stanford University Press, págs. 1-65.

Nash, Manning. 1960. “Witchcraft as Social Process in a Tzeltal Community”, en *América Indígena, No.* 20, págs. 121-126.

Pi-Sunyer, Oriol, 1962, Comunicación personal.

Pitt-Rivers, Julián A, 1954, *The People of the Sierra*, Criterion Books, Nueva York. [Existe traducción al español de Ángel Arnau: *Los hombres de la sierra. Ensayo sociológico sobre un pueblo andaluz*. Barcelona. Grijalbo. 1971.]

Reina, Rubén, 1959, “Two Patterns of Friendship in a Guatemalan Community”, en *American Anthropologist, No.* 61, págs. 44-50.

Sahlins, Marshall D, 1957, “Differentiation by Adaptation in Polynesian Societies”, en *Journal of the Polynesian Society*, No. 66, págs. 291-300.

Schumpeter, Joseph, 1955, *Social Classes. Imperialism: Two Essays*, Meridian Books, Nueva York. [Existe traducción al español de Vicente Gram: *Imperialismo, clases sociales*. Madrid. Ed. Tecnos. 1965.]

Wolf, Eric R, 1955, "Types of Latin American Peasantry". *American Anthropologist* 57: 452-471.

————,1956, "San José: Subcultures of a 'Traditional' Coffee Municipality". En Julian Steward (ed.). *The People of Puerto Rico,* University of Illinois Press, págs. 171-264.

————,1957, "Closed Corporate Peasant Communities in Mesoamerica and Central Java". *Southwestern Journal of Anthropology* 13: 1-18. [Existe traducción en español en Llobera (ed.) *Antropología Económica*, Barcelona, Anagrama, 1981]

————,1959, *Sons of the Shaking Earth*, University of Chicago Press, Chicago. [Existe traducción al español de Felipe Sarabia *Pueblos y culturas de Mesoamérica*, México D. F., Editorial Era, 1959]

————,1962. "Cultural Dissonance in the Italian Alps". *Comparative Studies in Society and History* 5: 1-14.

Yang, Martin C. 1945. *A Chinese Village: Taitou, Shantung Province*, Columbia University Press, Nueva York.

Añadidura:

Después de terminado este artículo, encontré en un excelente trabajo, basado en material africano, muchas ideas sobre el tema de la amistad que se aproximan a las mías. El trabajo en cuestión es el de:

Gibbs, James L, Jr. 1962. "Compensatory Blood-Brotherhood: A Comparative Analysis of Institutionalized Friendship Two African Societies". *Proceedings of the Minnesota Academy of Science* 30: 67-74.